



Commerciali TOP e l'arte della vendita

Scopri cosa significa essere un consulente commerciale

COS' È UAW?

Who Are yoU? è un progetto innovativo nato con l'obiettivo di formare nuovi talenti per il mondo di domani aiutandoli ad aumentare le loro soft skill, al fine di prepararli ad affrontare il mercato professionale. Vogliamo essere un incubatore di talenti ed un osservatorio sul mondo del lavoro!

IL PROGETTO

L'arte della vendita è un'arte vera e propria: il mestiere del vendere richiede competenze e capacità non così comuni, nonostante questa professione abbia nella sua immagine un'accezione negativa. Nel mondo di oggi riuscire a vendere nella maniera corretta il proprio prodotto o servizio è diventato essenziale.



IL CORSO

Il Progetto nasce dall'evoluzione a cui stiamo assistendo in cui la vendita richiede nuove competenze ed il saper vendere diventa strategico per lo sviluppo di un'attività aziendale. Vendere è un'attività strategica di valore che nessuno ormai vuole più fare perché la si associa ad un qualcosa di vecchio, ma il venditore moderno è un compendio di abilità e di professionalità, e in questo corso lo vogliamo trasmettere.

Il Progetto ha l'obiettivo di inserire almeno 3 candidati per 6 mesi + 6 mesi come stagisti con competenze commerciali presso aziende partner. Al termine del periodo di stage i candidati potranno proseguire nell'organico aziendale.

SOFT SKILL - 28 ore

I pensieri che creano la realtà
con Silvia Cusmai

L'obiettivo sei tu: Metodi e Strumenti per l'empowerment di un commerciale TOP
con Bruno Fenaroli

La comunicazione relazionale non verbale
con Sergio Omassi

Autostima e fiducia
con Valentina Finazzi

Public Speaking
con Andrea Abondio

Testimonianze
con i giovani consulenti commerciali



HARD SKILL - 36 ore

Organizzazione e programmazione dell'agenda di lavoro
con Omretta Rossini

Customer experience: un punto di partenza
con Sara Maffeis

Customer Journey: la gestione del dialogo
con Sara Maffeis

Tecniche di vendita: Appuntamento, Scopo, Target, Chiusura
con Giuseppe Damioli

La gestione della telefonata
con Silvia Cusmai

Il Personal Branding per diventare un commerciale TOP
con Nicolò Amedani

La mentalità del venditore vincente
con Silvia Cusmai



IL CORSO SI TERRÀ PRESSO IL CSMT dal 6 al 17 maggio 2024

Con il patrocinio di



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA

I nostri partner

